formació

Cursos a empreses

TèCNIQUES DE VENDA: 8 PASSOS PER A UNA VENDA PROFESSIONAL

Descripció

OBJECTIUS DEL CURS

El curs té la finalitat d'ensenyar a les persones professionals de la venda els recursos més rentables a l'hora de negociar amb el client i diferenciar-se de la competència. L'intercanvi d'experiències amb altres persones professionals els serà de gran utilitat per millorar els seus resultats.

DESTINATARIS

Totes les persones que tinguin una activitat relacionada amb l'àmbit comercial i que vulguin i/o necessitin aprendre les tècniques de venda que els permetin dominar la situació i obtenir resultats més regulars i exitosos.

Programa

Aspectes Previs

L'actitud: clau del rendiment. Automotivació. Desenvolupament d'habilitats socials: empatia i assertivitat.

1. Coneixement del producte

2. Estudi del mercat

3. Clients i clients potencials. Les motivacions de compra.

4. L'entrevista de venda

La presentació: guanyar-nos la confiança del client. Captar l'atenció. Recollir informació. Identificar les necessitats.

5. Argumentar correctament

Preguntat i escoltar, la millor tàctica per vendre. Comunicació no verbal: el llenguatge no-verbal.

6. Rebatre objeccions

Per què apareixen les objeccions? Tècniques i mètodes per respondre. L'objecció al preu.

7 Tècniques de tancament i de negociació

L'art de rematar la venda. Com reconèixer el moment adequat? Què fer quan no s'aconsegueix la venda?

8. Fidelitzar al client

La post-venda. Com actuar davant de les reclamacions?

Professorat

CARLES MARTÍ MILLAN

Docent amb una trajectòria de més de 30 anys en el món de la venda. Ha treballat en empreses de productes i serveis, tant pimes com Multinacionals. En la seva trajectòria professional, ha dirigit departaments i línies de negoci, ha treballat amb equips de persones i ha esdevingut responsable de delegacions comercials diverses. Formador expert en actitud i aptituds comercials.

Metodologia

El curs té un enfocament absolutament pràctic i participatiu. El desenvolupament de les sessions consistirà en una breu introducció teòrica sobre el tema per entrar després de ple en pràctiques de negociació.

Ensenyament personalitzat, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

Fàcil aprenentatge, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

Enfocament totalment pràctic

Ràpida assimilació en un temps mínim

Professorat amb àmplia experiència docent

Dates/horaris

Dates i horaris adaptats a les necessitats de l'empresa

Lloc

Aula virtual o presencial a les instal·lacions de l'empresa